



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”
Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich”
Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020
Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 - Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Instytucja odpowiedzialna za treść informacji: Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie

Kurs e-learningowy z zakresu kompetencji miękkich „Kreatorzy Przedsiębiorczości Wiejskiej”

Moduł III. „Trening interpersonalny”

Autor: Wioletta Knapik

Luty 2023

**w ramach operacji pn. „Projekt edukacyjny dla KGW oraz Kreatorów
Przedsiębiorczości Wiejskiej (KPW)”**



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Harmonogram kursu e-learningowego

8.00 – 10.15	część 1	3 h lekcyjne
10.15 – 10.30	przerwa	
10.30 – 12.00	część 2	2 h lekcyjne
12.00 – 12.30	przerwa	
12.30 – 14.45	część 3	3 h lekcyjne
14.45 – 15.00	przerwa	
15.00 – 16.30	część 4	2 h lekcyjne



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Plan Modułu III. „Trening interpersonalny”

1. Rozwijanie umiejętności stosowania różnych komunikatów w relacjach z innymi (słowa, gesty, mimika twarzy, postawa ciała, ton głosu, kontakt wzrokowy)
2. Umiejętność wnikliwej obserwacji i poprawnego rozumienia „mowy ciała”
3. Rozwijanie umiejętności prezentowania się na forum publicznym
4. Autoprezentacja
5. Metody i techniki pracy grupowej



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

1. Rozwijanie umiejętności stosowania różnych komunikatów w relacjach z innymi



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Style komunikowania

Styl komunikowania to układ treści relacyjnych, który można uznać za względnie charakterystyczny dla danej osoby, towarzyszący procesowi jej komunikowania się, będący integralnym składnikiem tego procesu.

Wyróżnia się dwa główne, przeciwstawne style komunikowania:

- ✓ partnerski
- ✓ niepartnerski.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Style komunikowania

Cechy stylu partnerskiego:

- ✓ dążenie przez nadawcę do zaspokojenia własnych pragnień i oczekiwań, w którym istotną rolę odgrywa interakcja
- ✓ komunikacja dwustronna
- ✓ zmniejszenie dystansu zarówno w komunikacji werbalnej, jak i niewerbalnej



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Style komunikowania

Styl niepartnerski – rodzaje:

- ✓ **autorytarny** – komunikowanie jednostronne (np. od zwierzchnika do podwładnego); styl ten ma charakter bezosobowy i dyrektywny;
- ✓ **permissywny** – jednostka w toku komunikacji jest bierna; nie ma kontroli nad przebiegiem komunikacji; swobodna rozmowa jest zdominowana przez kilka osób, w trakcie rozmowy powstaje chaos, poruszane są wątki, które nie są związane z głównym tematem komunikacji;
- ✓ **manipulacyjny** – jednostka w sposób ukryty, werbalnie oraz niewerbalnie, kieruje emocjami i potrzebami partnera komunikacji; pomaga formułować wnioski, a następnie kształtować wypowiedzi; celem tego stylu jest przekonanie odbiorcy, że sam ponosi odpowiedzialność za swoje decyzje, a działania przez niego podjęte wynikły z jego inicjatywy.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Rozwijanie komunikacji

Techniki przydatne w rozwijaniu prawidłowej komunikacji:

- ✓ zachęcanie do komunikowania się z otoczeniem i reagowanie na te próby
- ✓ poddawanie się narracji komunikacji drugiej osoby zamiast ciągłego opowiadania o tym, co ciebie ciekawi
- ✓ opowiadanie o aktualnie rozgrywających się wydarzeniach
- ✓ używanie krótkich zdań
- ✓ używanie prostych zdań; gdy to tylko możliwe; należy unikać łączenia dwóch myśli oraz używania zdań złożonych



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Rozwijanie komunikacji

Techniki przydatne w rozwijaniu prawidłowej komunikacji:

- ✓ bardzo uważne słuchanie
- ✓ zaakceptowanie uczuć drugiej osoby
- ✓ spojrzenie na sytuację z punktu widzenia drugiej osoby
- ✓ jasne i zrozumiałe wysławianie się; precyzowanie swojej wypowiedzi
- ✓ używanie łagodnego tonu – język wpływa na humor i uczucia



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Rozwijanie komunikacji

Techniki przydatne w rozwijaniu prawidłowej komunikacji:

- ✓ wypowiedzianie się w formie „ja”; należy jasno wyrażać swoje uczucia
- ✓ nie negowanie uczuć drugiej osoby ; już samo nazwanie uczuć oznacza, że są rozpoznane i pełniej zaakceptowane
- ✓ skoordynowanie swojego zachowania z zachowaniem i gestami drugiej osoby (komunikacja niewerbalna, wyrażająca się postawą ciała, gestami, mimiką, spojrzeniem)
- ✓ informowanie o tym co zamierza się zrobić; wskazanie na ewentualne trudności



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Rozwijanie komunikacji

Techniki przydatne w rozwijaniu prawidłowej komunikacji:

- ✓ unikanie niefortunnych wyrażen
- ✓ unikanie poniżania, ataków osobistych, raniących słów, przykrych wyrażen
- ✓ unikanie pytań-pułapek; tego rodzaju pytania w żadnym wypadku nie pozwalają na prawdziwe zrozumienie problemów drugiej osoby
- ✓ wyrażanie swoich własnych uczuć i emocji, ale nie obarczanie drugiej osoby odpowiedzialnością za nie



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Umiejętne zadawanie pytań

Zanim zaczniemy zadawać pytania, powinniśmy:

- ✓ zdawać sobie sprawę z tego, że zadajemy pytania
- ✓ zastanowić się, jakie pytania chcemy zadać i czy naprawdę wszystkie są niezbędne
- ✓ pomyśleć, w jaki sposób można formułować pytania i jakich rodzajów komunikatów używamy najczęściej
- ✓ zastanowić się nad innymi możliwościami niż zadawanie pytań
- ✓ zdać sobie sprawę, że nasz rozmówca też może mieć pytania



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Umiejętne zadawanie pytań

- ✓ **pytania otwarte** – dają swobodę rozmówcy
- ✓ **pytania zamknięte** – są wąskie, ograniczają temat odpowiedzi
- ✓ **pytania niebezpośrednie** – bardziej otwarty charakter, stanowią zachętę do wypowiedzi na szersze tematy, np. „Chyba dobrze czujesz się w nowym miejscu...”
- ✓ **pytania bezpośrednie** – bardziej zamknięty charakter, np. „Czy dobrze czujesz się w nowym miejscu?”



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Umiejętne zadawanie pytań

Zadawanie pytań seriami, które zdecydowanie utrudniają porozumiewanie się oraz mogą wprawiać rozmówców w duże zakłopotanie, np.

Nauczycielka: „Czy widziała już pani oceny Halinki na pierwszy semestr? Zauważyła pani, że z polskiego ma sporo czwórek i piątek? Nasza praca nie idzie na marne, chyba przyzna pani sama. Czy mąż dołączy do nas za chwilę?”

Matka: „Niestety, nie, musiał wyjechać służbowo”.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Umiejętne zadawanie pytań

Zadawanie pytań rozbudowanych oraz podwójnych, np.:

Nauczycielka: „Co pani sądzi o postępach Marcina w tym semestrze i czy poprawiły się już jego relacje z pani mężem?”

Zadawanie pytań podwójnych, które zawierają w sobie **alternatywne odpowiedzi, np.:**

Nauczycielka: „Czy możemy porozmawiać teraz, czy wolałaby pani umówić się innego dnia?”



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Umiejętne zadawanie pytań

Pytania zaczynające się od słowa „dlaczego”.

Słowo to w relacjach między osobami dorosłymi może mieć negatywną konotację i wywołać niepożądaną reakcję; zamiast pytać:

Nauczycielka: „Dlaczego się pani spóźniła?” – lepiej stwierdzić:

Nauczycielka: „Domyślam się, że korki nie pozwoliły pani dotrzeć na czwartą. Może następnym razem umówimy się o pół godziny później?”



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Umiejętne zadawanie pytań

Odpowiedź oceniająca wskazuje na to, że nauczyciel osądził, jak poważny jest problem przedstawiony przez rodzica.

Odpowiedź oceniająca wypowiedziana w sposób autorytatywny, niedelikatny lub obraźliwy, nie tylko nie spełnia swojej funkcji informacyjnej, ale wywołuje negatywną reakcję rodzica.

Przykład **złej** i **dobrej** odpowiedzi oceniającej:

Matka: „Krysia chyba nie ma już szans na piątkę na koniec roku z matematyki. Wczoraj dostała tróję z klasówki...”

Nauczycielka 1: „Skąd to pani przyszło do głowy? Proszę spojrzeć, ma dwie czwórki z plusem, sześć piątek i trzy szóstki, no i jedną trójkę. Przecież z tego wychodzi średnia powyżej pięciu!”

Nauczycielka 2: „Przeglądałam jej stopnie i, jeśli dobrze pamiętam, to jedyna trójka. Oprócz tego ma dwie czwórki z plusem, sześć piątek i trzy szóstki. Krysia dobrze sobie radzi, a jedna gorsza ocena nie przekreśla jej dotychczasowych osiągnięć”.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Umiejętne zadawanie pytań

Odpowiedź interpretująca wskazuje na to, że nauczyciel chce pokazać rodzicowi, co znaczą opisane przez niego zachowania, problemy, sytuacje.

Aby interpretacja była pomocna, musi być sformułowana w odpowiedni sposób, aby nie upokarzała, obrażała, obwinięła.

Przykład **złej** i **dobrej** odpowiedzi interpretującej:

Matka: „Przepraszam za spóźnienie, ale szef nie chciał mnie wcześniej zwolnić. Nie pozwala nam nawet odbierać prywatnych telefonów w pracy. Zrobił mi awanturę po tym, jak dzisiaj rozmawiałam z panią. Jeszcze raz przepraszam. No i co ten mój Wojtek znowu narozrabiał?”

Nauczycielka 1: „**Widzę, że jest pani na mnie zła, że panią wezwałam**”.

Nauczycielka 2: „**Następnym razem proszę poinformować wcześniej o problemie, na pewno znajdziemy jakieś rozwiązanie**”.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Umiejętne zadawanie pytań

Odpowiedź/wypowiedź wspierająca to taka, której intencją jest uspokojenie rozmówcy, zmniejszenie intensywności jego negatywnych emocji, podtrzymanie go na duchu, pocieszenie, okazanie współczucia.

Przykład **złej** i **dobrej** odpowiedzi wspierającej:

Nauczycielka 1: „Wszystkie dzieci w tym wieku buntują się przeciwko rodzicom, nawet jeśli wcześniej były posłuszne i kochające. Nie trzeba się tym przejmować i myśleć o najgorszym”.

Nauczycielka 2: „Proszę się nie denerwować. Ta jedna dwójka z pewnością nie zaważy na końcowej ocenie Joli z polskiego. Pan Kolski wiele razy chwalił jej wypracowania”.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Komunikacja w sytuacjach konfliktowych

Informacje ogólne:

Metody radzenia sobie ze stresem – ćwiczenia oddechowe łagodzące stres 3-1-6.

Licząc do trzech bierzemy głęboki wdech przez nos i wstrzymujemy oddech na jedną sekundę. Następnie wypuszczamy ustami powietrze powoli, licząc do sześciu.

Ćwiczenie powtarzamy 10 razy.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Komunikacja w sytuacjach konfliktowych

Etapy organizacji komunikacji w sytuacjach konfliktowych:

1. Przygotowanie i przemyślenie kompozycji wypowiedzi (cel, argumentacja, przemyślenie konsekwencji).
2. Rozmowa właściwa.
3. Zamknięcie.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Komunikacja w sytuacjach konfliktowych

Aspekty komunikacji w sytuacjach konfliktowych:

1. Sprawy kluczowe „Trudne orzechy do zgryzienia”: nie powinny pojawić się na początku ani na końcu, prezentacja ich na początku grozi zablokowaniem dyskusji, prezentacja ich na końcu spowoduje zmęczenie uczestników lub grozi usztywnieniem stanowisk.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Komunikacja w sytuacjach konfliktowych

Aspekty komunikacji w sytuacjach konfliktowych:

2. Negatywne działanie na odbiorcę: zwracanie się po nazwisku, zniekształcanie nazwiska, przerywanie wypowiedzi innych w sposób gwałtowny i nietaktowny, uprzedzanie wypowiedzi, złośliwe zgadywanie, przypisywanie rozmówcy ukrytych zamiarów, nieuprzejme zaprzeczenia, gwałtowne sprzeciwianie się.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Komunikacja w sytuacjach konfliktowych

Aspekty komunikacji w sytuacjach konfliktowych:

3. Bariery komunikacyjne: osądzanie, ocenianie, domyślanie się, przygotowywanie odpowiedzi, porównywanie, filtrowanie, skojarzenia, udzielanie rad, sprzeciwianie się, przekonanie o swojej racji.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Ćwiczenie 1 – Komunikacja w sytuacjach konfliktowych

W odniesieniu do trzech aspektów komunikacji w sytuacjach konfliktowych, proszę przeformułować każde zdanie tak, aby uniknąć negatywnego oddziaływania na odbiorcę.

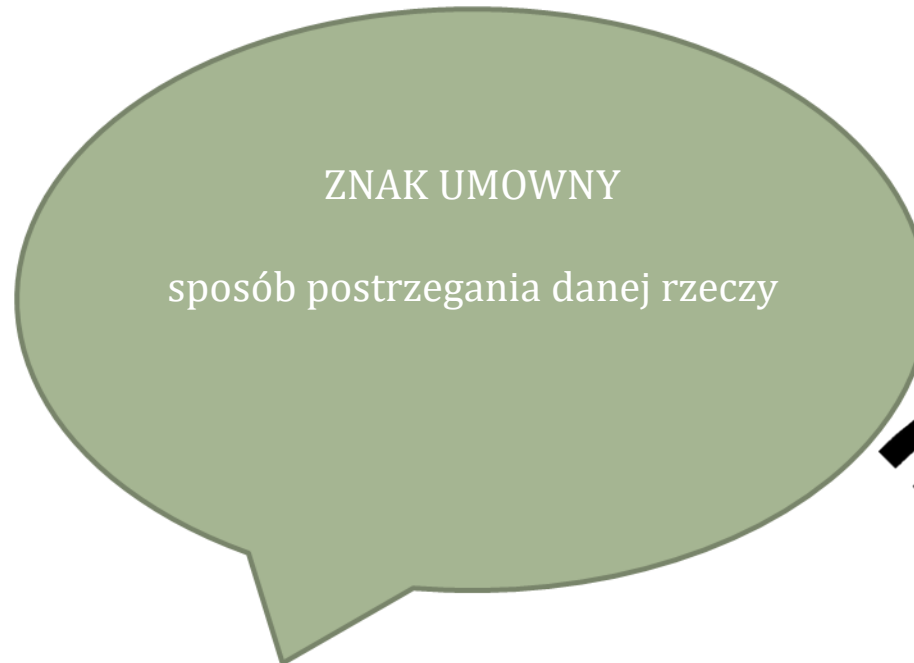
Spotkałam się dzisiaj z Panią w sprawie, która jest powodem mojego oburzenia. Pani Kowalska, czy nie zauważa Pani, że Pani syn zachowuje się skandalicznie? Uważam, że powinna Pani poświęcać nieco więcej uwagi wychowaniu swojego dziecka. Wiem, o czym mówię, przecież wychowuję samotnie córkę, która jest w wieku Pani syna. To, jak Pani dziecko odnosi się do mojej córki świadczy o tym, że jest on po prostu draniem. Wiem, co Pani będzie chciała mi powiedzieć, domyślałam się, że będzie Pani bronić swojego dziecka. No, i co Pani na to?



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Komunikacja symboliczna

Logiczny środek stylistyczny, który ma jedno znaczenie dosłowne i różną liczbę znaczeń ukrytych.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Rodzaje symboli

KONWENCJONALNY

polega na zgodności znaczenia dla danej grupy/społeczności

PRZYPADKOWY

posiada znaczenie tylko dla jednej osoby

UNIWERSALNY

zachodzi ścisły związek między symbolem a tym, co reprezentuje



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Symbole jako pierwszy język na świecie



Petroglify, piktogramy

ludzie w prehistorii posługiwali się prostymi symbolami przedstawiającymi konkretne czynności, jak np. polowanie



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Pochodzenie symboli

Symbol **dolara** swoje korzenie ma w walucie Peso. Krótsza forma zaczęła wypierać dłuższą i trudniejszą, nazwę często zapisywano więc jako *PS*. Z biegiem czasu te litery zaczęły się łączyć i ewoluowały do znanego dziś symbolu.

PESOS → PS → ₪ → \$



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Pochodzenie symboli

Kaduceusz – symbol pokoju.

Jest to prosta laska z dwoma oplatającymi ją wężami symbolizującymi mądrość i rozwagę. Często mylona jest z symbolem sztuki lekarskiej jakim jest **laska Asklepiosa**. Połączona z sześcioramienną gwiazdą tworzy gwiazdę życia używaną do oznaczania służb i urzędzeń medycznych.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Pochodzenie symboli

Czterolistna koniczyna – symbol szczęścia.

Wywodzi się z celtyckich wierzeń – druidzi wierzyli, że czterolistna koniczyna uchroni ich przed złem. Według statystyk istnieje tylko 1 szansa na 10 000 na znalezienie tej roślinki z taką nietypową ilością listków, a więc teoretycznie każdego znalazcę można nazwać szczęściarzem. Pozostaje wciąż kwestią dyskusyjną, czy czterolistna koniczyna jest wynikiem czynników genetycznych, czy środowiskowych.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Pochodzenie symboli

Serce – symbol miłości, kojarzone z poezją miłosną (kolor czerwony – krew/namiętność i silne uczucie).

Pochodzenie tego symbolu jest niejasne tym bardziej, że jego podobieństwo do ludzkiego serca jest nikłe. Bardziej kształtem przypomina serce krowy, ale wątpliwe jest, by to właśnie ono stało się symbolem miłości.

Inne możliwe źródło pochodzenia tego symbolu widać na monetach starożytnej Cyreny. Niektóre z nich przedstawiają nasiona lub owoce wymarłej już rośliny o nazwie sylfion. Mają one wyraźny kształt serca. Ponieważ roślina ta była powszechnie używana w starożytności jako ziołowy środek antykoncepcyjny oraz poronny, jej kształt mógł zostać powiązany z seksualnością i miłością.



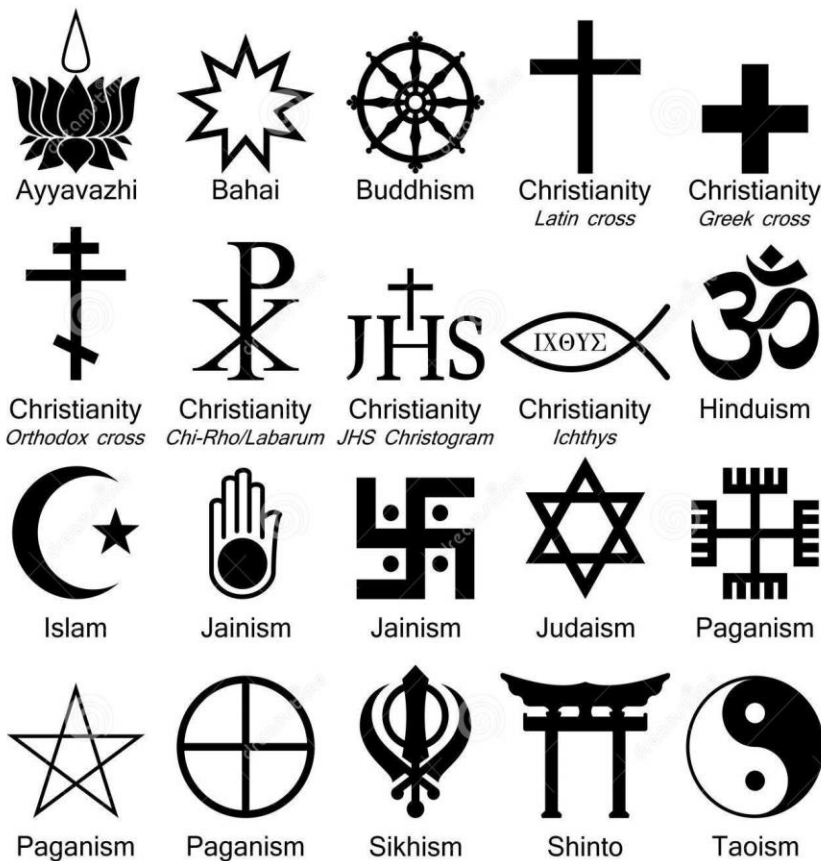


„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Pochodzenie symboli

Yin i Yang to nie tyle symbol, co część filozofii taoizmu – jednego z największych nurtów filozoficznych w Chinach.

Dwie przeciwne, lecz uzupełniające się siły, które nie wykluczają się wzajemnie, są współzależne, podtrzymują się wzajemnie.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

2. Umiejętność wnikliwej obserwacji i poprawnego rozumienia „mowy ciała”

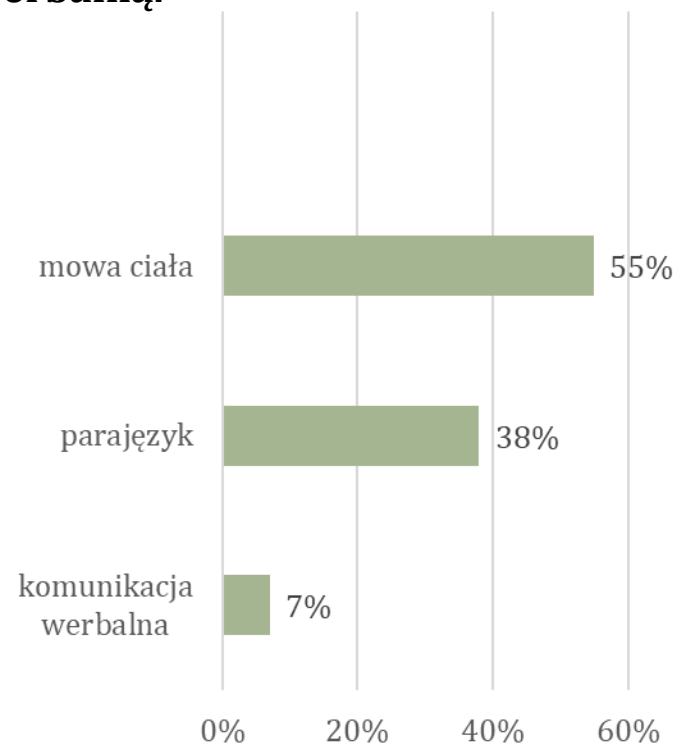


„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała

Komunikację można podzielić na werbalną i niewerbalną.

Mowa ciała - zespół niewerbalnych komunikatów informujących o podstawowych stanach emocjonalnych, oczekiwaniach wobec rozmówcy, a nawet o pozycji społecznej lub cechach temperamentu. Tylko 7% wszystkich informacji, które uzyskujemy w rozmowie, czerpiemy ze słów, 38% wnioskujemy z tonu głosu (parajęzyk), a 55% z mowy ciała.



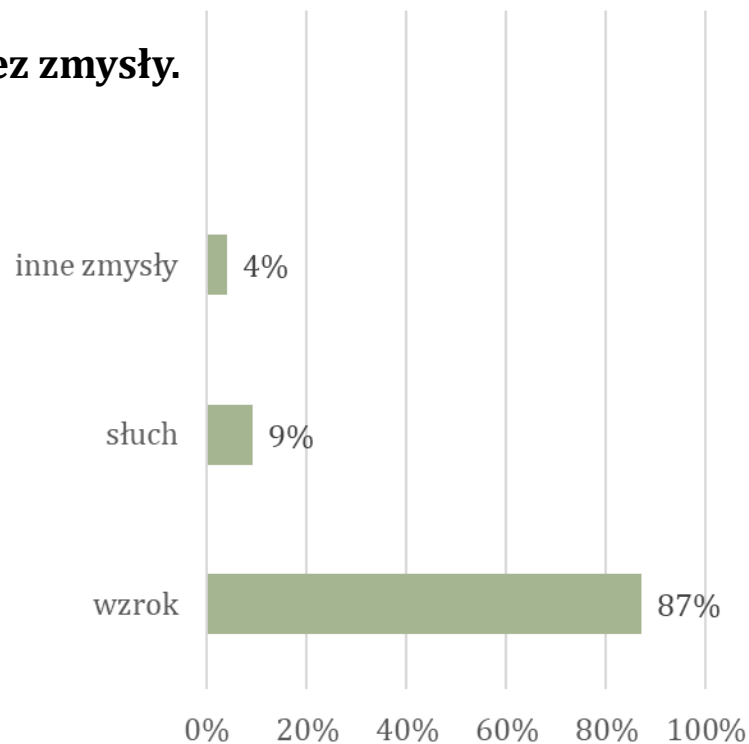


„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała

Informacje do naszego mózgu trafiają poprzez zmysły.

90% opinii o swoich rozmówcach
jednostki kształtują w trakcie pierwszych
90 sekund i niemal nigdy nie zdarza się
druga szansa, aby poprawić pierwsze wrażenie.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała

1. Większość zachowań niewerbalnych każdy interpretuje nieświadomie.
2. Interpretacji powinny podlegać zespoły gestów, a nie pojedyncze gesty.
3. Spójność pomiędzy wypowiedzianymi słowami a towarzyszącymi im gestami.
4. Nie istnieje uniwersalny słownik gestów – należy pamiętać o wpływie sytuacji na zachowanie.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Gesty kulturowe

Gesty wyuczone (subkulturowe, lub używane przez określoną grupę ludzi) nie muszą być oczywiste dla innych, jak i nawet dla nas samych:

- ✓ polski gest stukania wyprostowaną ręką w szyję (alkohol) – nie występuje nigdzie poza Polską i słowiańskimi krajami ościennymi;
- ✓ wystawiony do góry kciuk – oznacza różne komunikaty w zależności od kraju.

Mowy ciała nie da się całkowicie i bezpośrednio kontrolować, gdyż napięcia mięśni (700 różnego rodzaju) naszego ciała, które nią kierują, są tylko częściowo (do pewnego stopnia) pod naszą świadomą kontrolą.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Gesty niewyuczone

Poświęcamy wiele czasu i energii, aby poznać i nauczyć się obcych języków, zaś zanedbujemy i nie doceniamy komunikację niewerbalną.

Na znaczenie komunikacji niewerbalnej po raz pierwszy zwrócił uwagę Karol Darwin; zauważył, iż podobnie jak zwierzęta, przechylamy głowę, gdy nas coś zainteresuje. Wiele reakcji jest bowiem określonych przez wrodzoną naturę człowieka.

Naukowcy stwierdzają jednoznacznie, iż wszystkie podstawowe stany emocjonalne, gesty wśród odmiennych kultur są takie same (np. smutek, złość). Są to komunikaty uniwersalne, bez względu na zamieszkanie na kuli ziemskiej.

Gesty te (niewyuczone) są pierwszym językiem, którym posługiwał się gatunek ludzki, język werbalny powstał później.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Poziomy mowy ciała

- ✓ **poziom wrodzony:** niezależnie od typu kultury i części świata podobnie odbiera się mowę ciała wyrażającą radość, smutek, gniew, strach, zdziwienie, wstręt (niesmak)
- ✓ **poziom wyuczony:** ważne dla nas osoby przekazują nam kulturowe wzorce zachowań czy model pełnionych ról
- ✓ **poziom utożsamiania się:** w społecznym rozwoju uczymy się przez naśladownictwo, chcąc upodobnić się do innych
- ✓ **poziom obronny:** często zależy nam na ukryciu prawdziwych uczuć



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Postawa ciała

Przyjęta postawa ciała podczas rozmowy świadczy o przeżywanych w danej chwili emocjach, a nawet o słabości człowieka.

Należy więc zachować postawę otwartą, lekko pochylając się w stronę rozmówcy. Świadczy to o szczerym zainteresowaniu tym, co mówi druga osoba.

Również sposób siedzenia ma określone znaczenie; siadanie na brzegu krzesła sygnalizuje niepewność, należy więc usiąść wygodnie i pewnie.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Sposób mówienia

To, w jaki sposób mówimy jest często ważniejsze od tego, co mówimy. Zwracamy szczególną uwagę na naturalny ton głosu, barwę, wysokość, szybkość mówienia, głośność, rytm, naturalny oddech.

Te elementy składają się na odbiór i wiarygodność naszego komunikatu. Im głos brzmi bardziej naturalnie i „tak jak zwykle” – tym lepiej będziemy odbierani.

Stres powoduje ściśnięcie gardła, poprzez co zmienia się ton, szybkość mówienia, wysokość głosu. Stres powoduje, że oddech jest przyspieszony i urywany, dlatego trudniej zachować naturalny rytm.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Powitanie i ułożenie rąk

Powinniśmy kroczyć pewnym krokiem do pomieszczenia, w którym będzie się odbywała rozmowa oraz przywitać się pewnym uściskiem dłoni.

Uścisk dłoni powinien być mocny, pewny i dynamiczny. Nasza dłoń powinna być sucha. Jeśli są na niej ślady potu to świadczy o naszym silnym zdenerwowaniu.

Najlepiej trzymać ręce w jednym miejscu, np. ułożyć je luźno na udach, co będzie symbolizować pozycję otwartą. Można je oprzeć na oparciu krzesła. Gestykulacja powinna być łagodna i umiarkowana – zbyt gwałtowne poruszanie rękoma, może być odebrane jako przejaw nerwowości kandydata.



Należy unikać przykrywania dłonią ust i dotykania nosa, gdyż sugeruje to mówienie nieprawdy.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Ułożenie nóg

Nogi powinny symbolizować postawę otwartą.

Ich krzyżowanie symbolizować będzie niepewność.

Natomiast ciągłe zmiany pozycji świadczą o nerwowości. Należy przyjąć pozycję najbardziej komfortową, wygodną i nie zmieniać jej za często podczas rozmowy.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Przywitanie i pożegnanie

Po zakończeniu rozmowy wskazany jest również uścisk dłoni (ani za lekko, ani za mocno).

Kto pierwszy podaje rękę?

Ten problem rozstrzygają trzy kwestie:

- ✓ płeć: pierwsza podaje rękę kobieta
- ✓ wiek: pierwsza podaje rękę osoba starsza
- ✓ pozycja: pierwsza wyciąga rękę osoba „ważniejsza” (przełożony podaje rękę podwładnemu).

Punkty 1. i 2. dotyczą sytuacji zupełnie nieformalnych.

Punkt 3., czyli kryterium pozycji, dotyczy sytuacji formalnych, w których liczy się już tylko ranga rozmówcy.



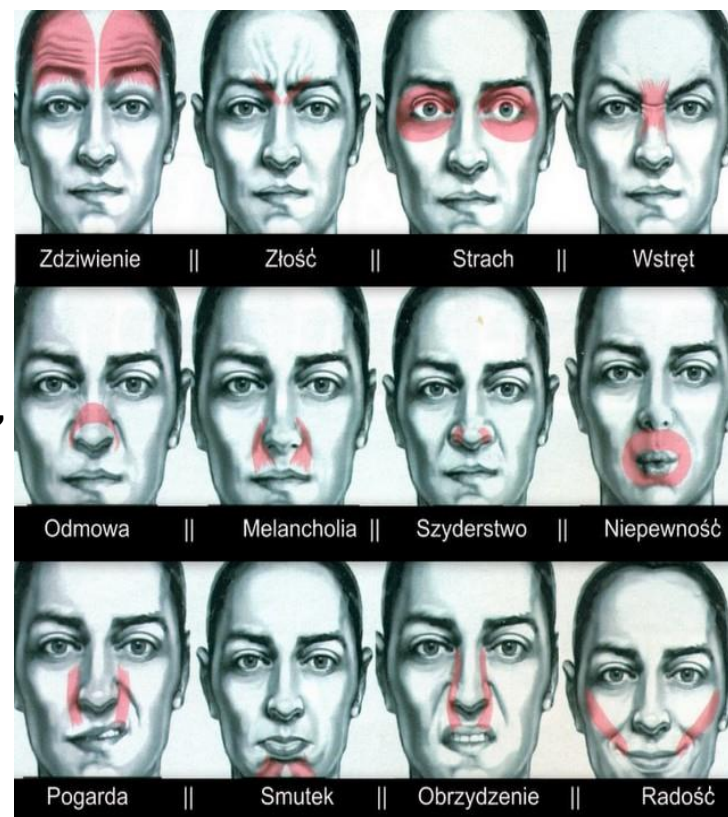
„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mimika twarzy

Mimika twarzy to ten rodzaj komunikacji niewerbalnej, który budzi najmniej kontrowersji, gdyż jest najłatwiejszy do zaobserwowania.

Twarz jest najbardziej ekspresyjną częścią ciała – odzwierciedla szybko zmieniające się nastroje, reakcje na wypowiedzi i zachowania rozmówcy. Wyraża przede wszystkim uczucia i emocje.

Brytyjski zespół badaczy wyodrębnił aż 80 gestów związanych z twarzą i głową!





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Kontakt wzrokowy

Zmiana koloru tęczówki oka pozwala na określenie stosunku do drugiego człowieka. Przy odczuciach negatywnych tęczówka zaciemnia się, a przy pozytywnych rozjaśnia.

Oczy stanowią najważniejszy obszar wizualnej uwagi – w czasie rozmowy uwaga koncentruje się na oczach przez ok. 43% czasu. Oczy są zwierciadłem duszy.

Ekspresja oczu wyraża się nie tylko poprzez spoglądanie, ale również jest to:

- ✓ zmiana wielkości źrenic (2-8 mm)
- ✓ wskaźnik mrugania (zwykle co 3-10 sek.)
- ✓ stopień otwarcia oczu (od szeroko otwartych do przymkniętych powiek)
- ✓ wyraz oczu, tzw. maślane oczy, mordercze spojrzenie





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Kontakt wzrokowy

Aby osiągnąć pożądany efekt rozszerzonych źrenic, używa się środka, jakim jest atropina. Zmiany wielkości źrenic mogą być bardzo wyraźne.

Minimalna wielkość źrenic dorosłego człowieka wynosi bowiem zaledwie dwa milimetry, a maksymalna osiem milimetrów.

W jednym z eksperymentów Eckhard Hess (1965) pokazywał grupie mężczyzn dwa, niemal identyczne, zdjęcia tej samej kobiety. Na jednym z nich miała ona źrenice normalnej wielkości, na drugim rozszerzone. Widniejąca na fotografii osoba z rozszerzonymi źrenicami była postrzegana jako bardziej atrakcyjna.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Kontakt wzrokowy

Wskazówki:

- ✓ wzrok należy skupić na punkcie neutralnym – na czole, u nasady nosa, przez ok. 3-4 sek.
- ✓ kontakt wzrokowy powinien trwać 30-60% czasu rozmowy
- ✓ obserwację należy ograniczyć do twarzy – unikanie wpatrywania się
- ✓ unikanie rozbieranego wzroku
- ✓ niezakładanie ciemnych okularów
- ✓ długie spojrzenie oznacza wymuszenie uległości, zdobycie dominującej pozycji
- ✓ unikanie kontaktu wzrokowego to oznaka dręczącego poczucia winy lub reakcja na krępujące pytania; dodatkowo spojrzenie w bok może oznaczać lekceważenie rozmówcy
- ✓ marszczenie brwi oznacza niezrozumienie



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Zachowania niewerbalne kobiet

- ✓ dotyk tej samej płci jest dopuszczalny, a niekiedy wręcz pożądany
- ✓ w większym stopniu objawiają skłonność do poszukiwania fizycznego kontaktu
- ✓ dotykają częściej innych w przypadku, gdy w grę wchodzi interakcja z dziećmi
- ✓ bardziej doceniają znaczenie dotyku
- ✓ dokonują rozróżnienia pomiędzy zachowaniem dotykowym sygnalizującym ciepło a zachowaniem dotykowym sugerującym seksualne zamiary
- ✓ kobiety spostrzegają dotyk głównie jako rodzaj ekspresyjnego zachowania, które demonstruje ciepło i przywiązanie



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Zachowania niewerbalne mężczyzn

- ✓ są niechętni wobec dotykania innych mężczyzn, z wyjątkiem sztywno określonych i społecznie aprobowanych norm zachowań, na przykład w sporcie
- ✓ młodzi mężczyźni częściej inicjują zachowania dotykowe w stosunku do młodych kobiet niż na odwrót
- ✓ chłopcy częściej dotykają dłońią i obejmują ramieniem
- ✓ mężczyźni wykazują swobodę i dowolność w dotykaniu kobiet
- ✓ ogólnie postrzegają dotyk jako rodzaj instrumentalnego zachowania prowadzącego do seksualnej aktywności lub jako zachowanie, które jest infantylne, wskazujące na brak samodzielności



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Ćwiczenie 2 – Efekt pierwszego wrażenia

Na przykładzie czterech zdjęć, proszę o udzielenie odpowiedzi na każde z zamieszczonych pytań w odniesieniu do wszystkich czterech osób:

Ile ma lat?

Czym się zajmuje?

Czy ma dużo przyjaciół?

Jakie jest jej otoczenie?

Czy ma dużo pieniędzy na koncie?

Inne?



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała – przydatne informacje

Optyczny punkt centralny – na nim zatrzymuje się



wzrok osoby patrzącej na plakat czy na rozkładówkę czasopisma

(jedna trzecia odległości od górnej krawędzi).



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała – przydatne informacje

Eksperymenty wskazują , że np. **logo**



producenta, które ma być reklamowane jest zauważane bardziej, gdy umieszczane jest na prawo od rysunku lub na lewo od czytanego tekstu.



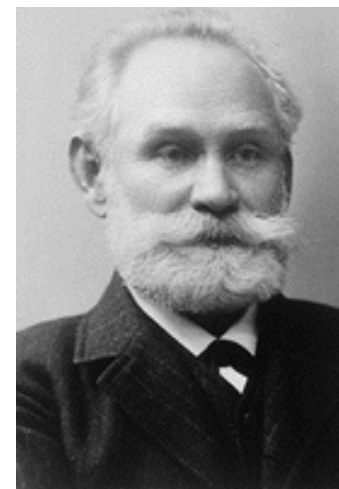
„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała – przydatne informacje

Rosyjski fizjolog i noblista -

Iwan Piotrowicz Pawłow

Nagrodę Nobla dostał nie za warunkowanie klasyczne (jak się powszechnie sądzi), lecz za opracowanie techniki pozwalającej fizjologom badać funkcjonowanie gruczołów trawiennych u zwierząt.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała – przydatne informacje

Przekaz emocjonalny – bardziej skuteczny?

Lynda Kaid i Anne Johnston przeanalizowały 830 reklam użytych w ośmiu amerykańskich kampaniach prezydenckich.

Okazało się, że aż 47% z nich było zdominowanych przez emocjonalny apel do wyborców, 35% odwoływało się do względów etycznych (także mających emocjonalny charakter), a jedynie 18% opierało się na logicznej argumentacji.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała – przydatne informacje

Przekaz graficzny – bardziej skuteczny?

Dobek-Ostrowska, Frasz i Ociepka w swojej książce (1997 rok) omawiały badania dotyczące umiejętności posługiwania się językiem.

Okazało się m.in., że trzy czwarte Polaków to funkcjonalni analfabeci.

Oznacza to, że potrafią wprawdzie czytać, ale nie potrafią zrozumieć czytanego tekstu (w społeczeństwach zachodnich takich osób jest około 20%).



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała – przydatne informacje

Wysoki wzrost – bardziej skuteczny?

Jedną z reguł psychologii atrakcyjności interpersonalnej głosi, iż czujemy sympatię do ludzi, którzy są do nas podobni. Reguła ta wyjaśnia, dlaczego wysocy chętniej głoszą na wysokich.

Zawodzi jednak w drugim wypadku – dlaczego niscy nie głoszą na niskich częściej niż na wysokich? W grę wchodzi inna reguła. Psychologia społeczna jednoznacznie wykazała, że ludzie mają skłonność do pochopnego wnioskowania o silnych związkach między pewnymi cechami.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała – przydatne informacje

Wysoki wzrost – bardziej skuteczny?

Wykazano ponad wszelką wątpliwość, że niezwykle ważny jest element, który racjonalnie nie powinien odgrywać żadnej roli. Czynnikiem tym jest wzrost kandydata na prezydenta USA.

Na przykład w 1976 roku sztab Jimmy’ego Cartera czynił niewiarygodne wprost wysiłki, by ukryć przed światem, że Carter jest nieco niższy od swego rywala – republikanina Geralda Forda. Przed ważną debatą telewizyjną, w której miała nastąpić konfrontacja poglądów obu pretendentów do fotela prezydenckiego, sztab Cartera naciskał, by bohaterowie programu cały czas siedzieli.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Mowa ciała – przydatne informacje

Wysoki wzrost – bardziej skuteczny?

Porównując wzrost obu kandydatów na urząd prezydencki z rezultatem wyborów, wykazano, że w latach 1900 do 1968 wyższy kandydat zawsze wygrał.

I ostatnie porównania:

John McCain 1,75 cm

versus

Barack Obama 1,87 cm

Mitt Romney 1,87

versus

Barack Obama 1,87 cm

Hilary Clinton 1,67 cm

versus

Donald Trump 1,90 cm

Donald Trump 1,90 cm

versus

Joe Biden 1,82 cm



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

3. Rozwijanie umiejętności prezentowania się na forum publicznym



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Perfekcyjna prezentacja

Zasada 4P: „pominięcie przygotowania przyczyną przegranej”

Staranne wykonanie tego kroku pomoże również zniwelować stres, bo przecież zazwyczaj boimy się tego, że w trakcie przemawiania przed publicznością popełnimy jakiś błąd.

Z czego więc powinno się składać dobre przygotowanie do prezentacji?

- ✓ cel wystąpienia i do kogo będzie wygłoszone
- ✓ poznanie miejsca, w którym będzie wygłoszona prezentacja
- ✓ sprawność działania komunikatora, za pomocą którego połączymy się z odbiorcami



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Perfekcyjna prezentacja

Z czego więc powinno się składać dobre przygotowanie do prezentacji?

- ✓ pracę nad wystąpieniem warto zacząć od dobrego researchu
- ✓ napisanie wystąpienia lub chociaż jego planu

Można wykonać dwa przydatne ćwiczenia:

- ✓ po pierwsze – nagrać swoją wypowiedź oraz sprawdzić swój wizerunek przed kamerą
- ✓ po drugie – należy poprosić znajomych by, np. za pomocą telekonferencji, zadawali pytania



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Perfekcyjna prezentacja

Pamiętaj, że:

- ✓ wystąpienia podczas telekonferencji zazwyczaj przeprowadzane są na siedząco; należy zadbać o to, by kamera nie była ustawiona zbyt blisko lub zbyt daleko i by obejmowała twoją głowę oraz kawałek tułowia
- ✓ widzowie nawet podczas wideokonferencji dostrzegą, że czytasz swoje wystąpienie
- ✓ skoro nie ma możliwości utrzymywania kontaktu wzrokowego z widzami, należy próbować wpleść w swoje wystąpienie zwroty bezpośrednie, np. „Szanowni Państwo”, czy sygnalizujące ważność danego punktu, np. „istotnym faktem jest to...”
- ✓ ważne są odniesienia do przykładów; to pomaga w zrozumieniu i uproszczeniu przekazu
- ✓ nie powinno umieszczać się na slajdach zbyt dużej ilości tekstu; należy jedynie hasłowo sygnalizować dany problem



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Perfekcyjna prezentacja

Zasady perfekcyjnej prezentacji:

1. Należy poznać swojego odbiorcę; mówi się „do niego”, a nie „o tym”.
2. Należy poukładać to, co jest do powiedzenia tak, żeby osiągnąć swój cel.
3. Należy obserwować reakcje i podążać za nimi.
4. Należy być sobą.
5. Należy korzystać z humoru i dygresji (w umiarkowanym stopniu) oraz używać efektownego języka.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Perfekcyjna prezentacja

Zasady perfekcyjnej prezentacji:

6. Nie należy czytać z kartki; praca z notatkami.
7. Należy panować nad głosem, odpowiednio go modulując.
8. Należy pamiętać o mowie ciała (panować nad odruchami, które będą negatywnie odczytane).
9. Należy mądrze korzystać z Power Pointa.
10. Należy pamiętać o początku prezentacji, ale zakończenie też powinno być efektowne.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Perfekcyjna prezentacja

Reguła 4 x 20

- ✓ 20 pierwszych słów zamyka lub otwiera kontakt, dlatego tak ważne jest przemyślenie i zaplanowanie początku prezentacji
- ✓ 20 pierwszych gestów zbliża lub oddala; to, jaką postawę przyjmujemy, czy jesteśmy otwarci na słuchaczy, czy nasze gesty wzmacniają nasz komunikat, ma wpływ na zaangażowanie odbiorców podczas całego wystąpienia
- ✓ 20 centymetrów twarzy wpływa na pozytywną bądź negatywną ocenę Ciebie jako prezentera; uśmiechnij się i złap kontakt wzrokowy
- ✓ 20 pierwszych sekund buduje Twój wizerunek w oczach widzów



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Przygotowanie prezentacji multimedialnej

Założenia:

Cel prezentacji

Oczekiwania słuchaczy

Treść prezentacji

Czas trwania prezentacji

Konstrukcja:

Kolorystyka

Stałe elementy graficzne

Animacje

Wielkość i krój czcionki

Układ tekstu (przejrzystość)

Ok. 65% slajdów z tekstem; pozostałą część stanowią tabele, wykresy, schematy organizacyjne, diagramy itp.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Błędy stylistyczne

1. sensacyjne tytuły
2. nadmiar zdań pytających
3. nadużywanie cudzysłówów
4. używanie pierwszej osoby liczby pojedynczej, a zwłaszcza mnogiej
5. brak precyzji terminologicznej
6. opisywanie praw ogólnych w czasie przyszłym zamiast w teraźniejszym
7. opisywanie przeszłości w czasie teraźniejszym lub przyszłym



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Błędy stylistyczne

8. kuriozalna "poprawność polityczna" w nazwach geograficznych, np. "Stany Zjednoczone Ameryki Północnej" zamiast "Stany Zjednoczone" lub "USA")
9. wyrażenia puste semantycznie, np. "niezwykłe", "swoisty", "niejako"
10. kolokwializmy, np. "tak jakby", "tak naprawdę", "w dobie", "w oczach", "dogadać się", "szef dyplomacji"
11. wyrażenia niejednoznaczne, np. "w naszym kraju", "w obecnym stuleciu", "u nas"
12. kwalifikatory pozamerytoryczne, np. "znakomity polski uczonec", "warszawski ekonomista"
13. superlatywy, np. "doskonali", "niezmiernie", "ogromnie"



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Błędy stylistyczne

14. bezzasadny szyk przestawny, np. "stanović będzie", "kulturowa antropologia”
15. pleonazmy, czyli "masło maślane", np. "cofać się do tyłu", "spadać w dół", "akwen wodny", "czasy współczesne", "dynamiczny rozwój”
16. kontaminacje, czyli połączenie (zmieszanie), w węższym i częstszym sensie nieprawidłowe, dwóch (lub więcej) słów albo wyrażeń, zwykle zbliżonych semantycznie lub leksykalnie, np. "od zawsze", "wzajemnie sprzeczne”
17. oksymorony, czyli odmiana paradoksu o znaczeniu metaforycznym, np. "enklawa wykluczenia", "obiektywna ocena", "świadomość ludności”



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Błędy stylistyczne

18. barbaryzmy, czyli zapożyczenia językowe oraz kalki językowe, np. "mapowanie", "lub/i"
19. terminy bezsensowne, np. "społeczność międzynarodowa", "klasa polityczna"
20. formy hiperpoprawne, np. "III RP" zamiast "Polska"
21. mylenie wyrazów o podobnym brzmieniu, lecz odmiennym znaczeniu, np. więzi ≠ więzy
22. wstawianie przecinków w środek wyrażen frazeologicznych, np. "mimo, że"
23. mylenie myślnika (-) z łącznikiem (-), np. "dzisiaj jestem tutaj – jutro wyjeżdżam";
"Wydział Rolniczo-Ekonomiczny"



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Błędy stylistyczne

24. odstępy przed i po znakach interpunkcji i przestankowych, np. "25 %", "mianowicie :"
25. brak odstępów między cyframi a skrótami słów: np. "5ha", "25tys."
26. niezręczne sformułowania, np. "na przestrzeni czasu", "na przestrzeni lat/ wieków"
27. mylenie nazw własnych pisanych dużą literą (np. Gmina Niepołomice) z oznaczeniem terytorialnym, np. "działania podjęte w gminie Niepołomice"
28. źle pisane skróty, np. "tyś.", "oś.", "nr."



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Błędy stylistyczne

Uwaga:

- ✓ liczba oznacza "stan liczebny" albo pojęcie, którego treścią jest wynik liczenia wyrażony zwykle cyframi; liczba odnosi się więc do rzeczy "policzalnych", przedmiotów (żywych i martwych), które można kolejno policzyć
- ✓ ilość jest miarą tego, co może być mierzone lub wazone, to jest odnosi się do rzeczy "niepoliczalnych", np. gazów, cieczy, ciał sypkich, pojęć abstrakcyjnych itp.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Błędy stylistyczne

Należy pisać:

- ✓ liczba: ludzi, liczba pomysłów, liczba krwinek płytkowych (liczba zapisana cyframi arabskimi)
- ✓ ilość: mąki, powietrza, białka, rozumu
- ✓ cyfry: 1, 2, 3, 4 (np. nie „cyfra 23”, tylko „liczba 23”)



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Retoryka – sztuka pięknego mówienia

Retoryka – sztuka pięknego przemawiania.

Perswazja – sztuka skutecznego przekonywania, umiejętność przekonywania żywym słowem.

Retoryka uznawana jest za znaczący instrument życia politycznego i biznesu, niezwykle przydatny w praktyce, w public relations.

Zakres retoryki obejmuje retorykę jako sztukę pięknego wysłowienia, poprawnego myślenia oraz przekonywania – **retoryczny model perswazji**.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Retoryka – sztuka pięknego mówienia

Przykłady najlepszych wypowiedzi/przemówień:

- ✓ Aleksander Wielki – Przemowa nad rzeką Hydaspes
- ✓ Jezus Chrystus – Kazanie na Górze
- ✓ Elżbieta I – Odezwa do oddziałów zgrupowanych w Tilbury
- ✓ Abraham Lincoln – „Gettysburg Adress”
- ✓ Martin Luther King – I Have a Dream



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Retoryka – sztuka pięknego mówienia

Funkcje retoryki to:

- ✓ informacyjna, skierowana do intelektu odbiorcy
- ✓ argumentująca racjonalnie
- ✓ estetyczna, wywołująca zachwyt, urzekająca pięknem formy
- ✓ emocjonalna, opanowująca wolę słuchacza, wzruszająca

Obowiązuje reguła jedności funkcji – skuteczność perswazyjna wprost proporcjonalna do równomiernego stopnia obecności elementów werbalnych, realizujących trzy powyższe funkcje.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Ćwiczenie 3 – Retoryka

Na przykładzie przemówienia Martina Luthera Kinga „I Have a Dream”, wygłoszonego 28 sierpnia 1963 roku, proszę zaznaczyć w polskiej wersji tego przemówienia po dwa przykłady zastosowanej retoryki:

1. informacyjna, skierowana do intelektu odbiorcy
2. argumentująca racjonalnie
3. estetyczna, wywołująca zachwyt, urzekająca pięknem formy
4. emocjonalna, opanowująca wolę słuchacza, wzruszająca



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

4. Autoprezentacja



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Autoprezentacja

Autoprezentacja jest to umiejętność zarządzania wrażeniami, czyli proces kontrolowania sposobu, w jaki widzą nas ludzie.

Autoprezentacja stanowi podstawowy i nieunikniony aspekt codziennych kontaktów społecznych.

Troska o dobre wrażenie pomaga w każdej sytuacji dostosować zachowanie do obowiązujących w danym społeczeństwie norm.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika ingracji

Ingracja to termin, który trudno jest przetłumaczyć dosłownie, ma on jednak wiele wspólnego z określeniem „dać się lubić”.

Polega ona na wywieraniu wrażenia poprzez wkradanie się w łaski rozmówcy. Narzędziem ingracji jest osobista atrakcyjność jednostki, a celem korzyści, które przez to można osiągnąć. Atrakcyjność tę osiąga się dzięki przekazywaniu fałszywych informacji na temat własnej osoby lub osoby partnera.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika ingracji

Rodzaje ingracji:

podwyższanie samooceny partnera relacji;

zwiększanie własnej atrakcyjności, pozytywna autoprezentacja w oczach partnera relacji;

konformizm opinii, postaw i zachowań.

Można wyróżnić ingrację:

- ✓ samochwały
- ✓ lizusa
- ✓ bojaźliwego
- ✓ pokornego
- ✓ skromnisia



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika ingracji

Należy zauważyć, że osoby niepewne siebie, zależne emocjonalnie od innych, poszukujące potwierdzenia własnej atrakcyjności są bardziej podatne na owe zabiegi ingracji.

Natomiast osoby asertywne, emocjonalnie niezależne rzadziej ulegają wpływom innych.

W praktyce popularną i niewinną formą ingracji może być uśmiech, kiedy jest on podyktowany nie sympatią do danej osoby, ale chęcią załatwienia jakiejś sprawy.

Stosowanie tej techniki ma jednak dwie wady:



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika ingracji

- ✓ w trakcie rozmowy starając się naśladować potencjalnego pracodawcę, stajemy się jego lustrzanym odbiciem, przez co tracimy inicjatywę i okazję do zaprezentowania własnych poglądów, celów, osiągnięć czyli naszych atutów
- ✓ istnieje ryzyko, iż osoba, w której łaski chcemy się wkraść domyśli się, odkryje, że nasz wizerunek jest tylko grą



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika onieśmiania

Technika onieśmiania to sposób osiągnięcia jakiegoś celu przez rozbudzenie w rozmówcy strachu czy niepewności, co w dużym stopniu ogranicza możliwości jej stosowania. W praktyce ludzie nie są skłonni do stosowania tej techniki autoprezentacyjnej w stosunku do osób, które są na tyle silne, że mogłyby się odwzajemnić tym samym. Należy podkreślić, że w każdym przypadku zastosowanie metody onieśmiania/zastraszania może prowadzić do negatywnych reakcji innych osób.

Warto także wiedzieć, że ci, którzy mają władzę (np. selekcyjner w procesie rekrutacji) stosują taką metodę, żeby sprawdzić odporność kandydata na stres.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika egzemplifikacji

Egzemplifikacja jest taktyką polegającą na świeceniu przykładem. Często wiąże się to z przekazywaniem wizerunku osoby mającej cnoty moralne, takie jak:

- ✓ uczciwość
- ✓ prawość
- ✓ wielkoduszność

Czasami ludzie demonstrują takie swoje zalety, jak:

- ✓ sumienność
- ✓ lojalność
- ✓ poświęcenie

Jednostka jest skłonna prezentować takie cechy, które, jak sądzi, są cennie przez inną osobę.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika egzemplifikacji

Osoba wykorzystująca tę taktykę napotyka na trzy problemy:

- ✓ osobę, która postąpi wbrew egzemplifikowanym przez siebie cnotom, nie tylko posądza się o nieposiadanie tych cnót, ale także przypisuje hipokryzję
- ✓ egzemplifikacja wymaga konsekwencji w zachowaniu
- ✓ skuteczna egzemplifikacja nie może się przeradzać w świętoszkowość, gdyż każdego irytują ludzie kreujący się na „męczenników”.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika suplikacji

Suplikacja, czyli korna prośba oznacza przyjmowanie postawy błagalnej, charakterystycznej dla osoby pragnącej wywrzeć wrażenie bezradnej pod tym, czy innym względem.

Manifestując swoją słabość i niesamodzielność można nakłonić innych do zapewnienia wsparcia, obrony, pomocy i opieki.

Ponadto postawa błagalna może też posłużyć do uniknięcia uciążliwych obowiązków, albo usprawiedliwienia się z osiągnięcia miernych wyników.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika autopromocji

Autopromocja to taktyka autoprezentacyjna, która polega na prezentowaniu swojego wizerunku jako osoby kompetentnej.

Do promowania własnej osoby wykorzystywana jest cała gama zachowań. Są to zarówno deklaracje słowne bądź pisemne odnośnie do posiadania zdolności, jak i zachowań niewerbalnych (np. demonstrowanie łatwości, z jaką wykonuje się dane zadanie) oraz popisywanie się umiejętnościami w postaci doskonałego wykonania trudnego zadania (np. w czasie nowoczesnych technik selekcji kandydatów).



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika autopromocji

W praktyce technika ta polega na aktywnym, świadomym i samokrytycznym prezentowaniu swoich mocnych stron (łącznie z przyznaniem się do pomniejszych wad). Warunkiem pomyślności jest rzeczywista rzetelność w przedstawianiu siebie i rezygnacja ze świadomych kłamstw na własny temat.

Należy unikać przesady w ilości pozytywnych uwag o sobie, ponieważ staniemy przed paradoksem, że im bardziej zależy nam na wywarciu dobrego wrażenia na adresacie, tym bardziej będzie on skłonny kwestionować wiarygodność naszej autoprezentacji.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika autopromocji

Na przykład w procesie rekrutacji kandydaci wykorzystują wszystkie techniki autoprezentacji.

Praktyka pokazuje, że aby odnieść sukces starający się o pracę powinien koncentrować rozmowę na ja (***self-focused***), czyli stosować autopromocję, starać się przekazywać fakty oraz przykłady własnych zachowań w określonych sytuacjach, opisywać swoje zdolności i możliwości, tak pokierować rozmową, żeby jego odpowiedzialność za odniesione sukcesy była widoczna.

Można też poprowadzić rozmowę koncentrującą się na prowadzącym wywiad, którą nazywamy skoncentrowaniem na innych (***other focused***). Podczas tej rozmowy starający się o pracę stosuje techniki ingracji, onieśmiania, suplikacji lub egzemplifikacji.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Kreowanie autowizerunku

1. Należy wysławiać się elegancko (unikanie nieartykułowanych dźwięków typu: „uhm”; „e”; „y” lub powtarzania słówek w rodzaju: „prawda”; „taaak”).
2. Należy mówić sugestywnie (słuchacz jest przekonany, że mówca wierzy w to co mówi).
3. Powinno się mówić krótkimi zdaniem i bez wyraźnej zachęty ze strony drugiej osoby, nie przedłużać uzasadnienia swoich wypowiedzi.
4. Ważne jest tempo wypowiedzi, a także modulacja głosu, która odzwierciedla emocjonalny stosunek do przekazywanych treści.
5. W przekazie werbalnym istotną rolę odgrywają też zwroty grzecznościowe.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Kreowanie autowizerunku

6. Należy unikać zdań jednoznacznie krytykujących odbiorcę informacji lub zawierających jedynie słuszne sądy i opinie.
7. Nie należy także używać określeń wyrażających autorytatywność i nadmierną pewność siebie (np. „niewątpliwie”; „z pewnością”).
8. Od rozmówcy wymaga się także umiejętności aktywnego słuchania.
9. Idealny słuchacz jest empatyczny (wczuwa się), pozytywnie nastawiony i manifestujący swoją aprobatę do rozmówcy.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Kreowanie autowizerunku

Obserwując takie sygnały niewerbalne, jak: spojrzenie, mimika, gesty, ton głosu, dystans fizyczny między rozmówcami można się zorientować jakie jest nastawienie innych osób do nas.

„Ktoś, kto nie uświadamia sobie własnych sygnałów mowy ciała, nigdy nie będzie w stanie precyzyjnie rejestrować sygnałów innych ludzi”

E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Afirmacja

Oprócz wymienionych wcześniej technik i cech, bardzo ważną rolę odgrywa wpływ na naszą podświadomość poprzez **pozytywne afirmacje**.

Są to nakazy, stwierdzenia, wypowiedane najlepiej na głos, w sposób entuzjastyczny, z pełnym zaangażowaniem emocjonalnym.

Należy je wyrażać zawsze w pierwszej osobie i w czasie teraźniejszym.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Afirmacja

Oto kilka przykładowych sformułowań:

- ✓ potrafię rozwiązywać problemy
- ✓ potrafię planować własne życie
- ✓ potrafię zarządzać sobą w czasie
- ✓ zawsze koncentruję się na priorytetach
- ✓ wierzę, że moje marzenia staną się rzeczywistością



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Afirmacja

Oto kilka przykładowych sformułowań:

- ✓ potrafię kontrolować swoje emocje
- ✓ mam twórczy umysł
- ✓ doskonale posługuję się intuicją
- ✓ mam łatwość nawiązywania kontaktów z innymi
- ✓ potrafię uważnie słuchać
- ✓ potrafię podjąć właściwą decyzję
- ✓ codziennie doskonalę swoje umiejętności



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Atrakcyjność interpersonalna

Dla wielu ludzi najważniejszym elementem mowy ciała jest powierzchowność danej osoby czyli wygląd fizyczny.

Z autoprezentacyjnego punktu widzenia wszelkie działania zmierzające do podniesienia własnej atrakcyjności w oczach innych są umotywowane chęcią wywołania wrażenia.

Reakcje na ludzi ładnych to przykład tego co psychologowie nazywają **zjawiskiem aureoli**. Polega ona na tym, że jakaś pozytywna cecha opromienia swoim blaskiem wszystkie pozostałe cechy danej osoby i decyduje o sposobie, w jaki jest ona widziana przez innych.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Atrakcyjność interpersonalna

Wiele danych dowodzi, że atrakcyjność fizyczna sprawia, iż mamy automatyczną skłonność do przypisywania ludziom dobrze się prezentującym takich pochlebnych cech, jak utalentowanie, sympatyczność, uczciwość czy inteligencja.

Co więcej nie zdajemy sobie z tego sprawy.

Nasza atrakcyjność rośnie nie tylko w wyniku naszej urody, ale także poprzez właściwy dobór ubioru.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Atrakcyjność interpersonalna

Aby nad tym zapanować należy kierować się następującymi zasadami:

1. Zasada koloru – maksymalnie trzy kolory głównych części ubrania. Neutralne sprawiają, że jest się postrzeganym jak profesjonalista. Najniższe elementy ubioru powinny być najciemniejsze (np. czarne buty, szara spódnica, biała bluzka).
2. Zasada kształtu – profesjonalność podkreślają ubrania i dodatki, które mają eleganckie, czyste linie oraz proste kształty.
3. Zasada łączenia – należy świadomie łączyć różne materiały (np. wełniana marynarka do flanelowych spodni), aby wywołać zainteresowanie pozostałym kontrastem.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Atrakcyjność interpersonalna

Aby nad tym zapanować należy kierować się następującymi zasadami:

4. Zasada detalu – detal (np. paski, plisy, guziki) należy używać tak, aby stanowił jeden, najważniejszy punkt stroju.
5. Zasada wyrazistości – dodatków (np. biżuterii) należy używać po to, aby uwydatnić to co jest atrakcyjne, a odwrócić uwagę od innych rzeczy, np. pięknie wykończone mankiety i użyte do nich spinki, podkreślają elegancję gestów dłoni.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Atrakcyjność interpersonalna

W czasie rozmowy profesjonalny strój powinien być dostosowany do:

- ✓ konwencji dominującej w określonej firmie
- ✓ sposobu postrzegania określonego zawodu
- ✓ charakteru rozmowy (np. sprawa, którą chce się załatwić)
- ✓ stylu osobistego (osobowość, temperament)



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Zasady dotyczące zachowania

- ✓ na rozmowę należy przychodzić zawsze punktualnie
- ✓ należy przywitać się z prowadzącym rozmowę
- ✓ po wejściu do pokoju nie należy siadać, dopóki nie zostanie się o to poproszonym
- ✓ należy uznać osobę przeprowadzającą rozmowę za przyjazną nam
- ✓ należy ułatwić zadanie rozmówcy (nie przerywać wypowiedzi, nie ziewać, nie uśmiechać się)
- ✓ należy uważnie słuchać i zdawać pytania



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Zasady dotyczące zachowania

- ✓ nie wolno żuć gumy
- ✓ należy wyłączyć lub wyciszyć telefon komórkowy
- ✓ nie wolno dotykać niczego (tego, co leży na biurku rozmówcy i nie czytać niczego, co tam leży)
- ✓ należy wyczuć kiedy skończyć rozmowę (reakcja na sygnały świadczące o tym, że rozmowa dobiega końca)
- ✓ należy podziękować osobie, z którą się spotkaliśmy i wyrazić nadzieję na pozytywny skutek rozmowy



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Zasady dotyczące zachowania

- ✓ nie wolno palić i nie wolno pytać o to czy można zapalić
- ✓ zaraz po rozmowie należy swoimi słowami napisać list potwierdzający nasze zainteresowanie sprawą oraz podziękowanie za poświęcony czas
- ✓ nie należy zdręczać rozmówcy pytaniami o losy naszej sprawy (jeśli nie dostanie się odpowiedzi, można przypomnieć o sobie najwcześniej po miesiącu)



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Autoprezentacja – podsumowanie

1. Pamiętaj o utrzymaniu prawidłowej postawy ciała –bądź wyprostowana/y, oparta/y pewnie na dwóch nogach, ręce trzymaj swobodnie wzdłuż ciała. Splatanie rąk na piersi sprawia, że wydajesz się zamknięta/y na innych, trzymanie rąk w kieszeniach może i jest wygodne, ale jest odbierane przez obserwatorów jako lekceważące.
2. Gesty jakie wykonujesz powinny być naturalnym podkreśleniem twoich słów. Zarówno nadmierna gestykulacja, jak i jej brak nie są wskazane.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Autoprezentacja – podsumowanie

3. Bardzo istotne jest zachowanie z rozmówcą kontaktu wzrokowego. Powinien być on utrzymywany przez 30 do 60 procent trwania rozmowy. Zbyt krótki kontakt sprawia, że wydajemy się znudzeni i nie zainteresowani rozmową. Możemy być również odbierani jako nieszczerzy, gdyż osoby, które usiłują kłamać, bardzo często unikają patrzenia w oczy. Natomiast, zbyt długi kontakt wzrokowy może być odebrany jako próba dominacji i powodować dyskomfort u partnera interakcji.
4. Nasz wygląd powinien wyrażać szacunek wobec rozmówcy, a także wobec nas samych. Podstawową kwestią jest dbałość o higienę ciała. Styl naszego ubrania powinien być dostosowany do sytuacji, w której będziemy brać udział, a także do osoby, z którą się spotykamy.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Autoprezentacja – podsumowanie

5. Warto pamiętać o naszej mimice. Powinna być jak najbardziej naturalna i adekwatna do sytuacji, jednak zazwyczaj pozytywnie odbierany jest delikatny uśmiech, oczywiście pod warunkiem, że nie pozostaje on w sprzeczności z treścią rozmowy, a także okazją z jakiej się spotykamy.
6. Należy zwracać uwagę nie tylko na to co mówimy, ale również na to jak mówimy. Należy mówić wyraźnie, wystarczająco głośno, żeby słuchacz nie musiał prosić nas o powtórzenie, w stonowanym tempie – zbyt wolne znudzi słuchacza, zbyt szybkie może sprawić, że nas po prostu nie zrozumie. W momencie kiedy zastanawiamy się nad tym co powiedzieć, warto wykonać krótką pauzę, unikając dźwięków para lingwistycznych typu „eee” i „yyyyy”.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Ćwiczenie 4 – Autoprezentacja

Proszę przeczytać stwierdzenia, a następnie określić czy stwierdzenie jest prawdziwe (P), czy fałszywe (F):



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

5. Metody i techniki pracy grupowej



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda Otwartej Przestrzeni

Metoda Open Space Methodology (Open Space Technology)

to innowacyjny sposób przeprowadzania konferencji. Klasyczny schemat „mówca-publiczność” zostaje w nowoczesny sposób zamieniony modelem, w którym każdy z uczestników spotkania staje się prezydentem. Nie ma tutaj miejsca na ustalonych mówców, ani na zdefiniowany wcześniej porządek obrad, ani na hierarchie. Nacisk w OST położony jest na równy udział wszystkich uczestników spotkania, a każdy z nich posiada te same prawa.

Z tego względu konferencje OST nazywane są „antykonferencjami”.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda Otwartej Przestrzeni

Metoda Otwartej Przestrzeni

jest nową metodą na efektywną pracę w dużych grupach, średnio 8 do 200 uczestników, stosowana w wielu krajach do omawiania skomplikowanych kwestii, takich jak np.: planowanie, środowisko naturalne, zmiany transformacyjne, itd.

Istniejące w Metodzie Otwartej Przestrzeni proste, choć skuteczne zasady, stwarzają właściwe warunki do przeprowadzania dynamicznej dyskusji i współpracy, w której każdy z uczestników wnosi coś od siebie, równocześnie ucząc się czegoś od innych.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda Otwartej Przestrzeni

Ponieważ podczas spotkań każdy uczestnik bierze aktywny udział, bez względu na swoją pozycję zawodową czy doświadczenie, poziom wzajemnej komunikacji pomiędzy uczestnikami jest znacznie wyższy, niż w przypadku tradycyjnych spotkań.

Pomiędzy uczestnikami zacierają się bariery i można zaobserwować proces sieciowania. Biorąc pod uwagę powyższe elementy, wykorzystanie tej metody umożliwia głębsze zbadanie tematu oraz przedstawienie go z wielu różnych perspektyw równocześnie i wypracowanie nowych rozwiązań na przyszłość.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda World Café

Metoda World Café

oparta jest na założeniu, że ludzie mają w sobie wystarczająco dużo mądrości i kreatywności, żeby stawić czoła nawet najtrudniejszym wyzwaniom.

Wystarczy tylko stworzyć odpowiedni kontekst i osiągnąć wystarczający stan skupienia, żeby zyskać dostęp do tych zasobów i wykorzystać je w najważniejszych sprawach.

World Café powinna odbywać się w kawiarni lub w innym miejscu, gdzie stworzona zostanie „kawiarniana atmosfera” (dostęp do napojów, krzesła ustawione dookoła stolików, luźna atmosfera dyskusji).





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda World Café

Podstawowy model World Café:

- 1. Aranżacja** – otoczenie, najczęściej wzorowane na kawiarni, tj. małe okrągłe stoliki przykryte kraciatym lub białym lnianym obrusem, blok, kolorowe pisaki, wazon z kwiatami, i in. Przy każdym stole powinny znajdować się cztery krzesła (optymalnie); nie więcej niż pięć.
- 2. Powitanie i wprowadzenie** – gospodarz rozpoczyna od ciepłego powitania i wprowadzenia do procesu World Café.
- 3. Rundki w małych grupach** – proces rozpoczyna się od pierwszej z trzech lub więcej dwudziestominutowych rund rozmowy w małych grupach po cztery (maksymalnie pięć) osób siedzących wokół stołu. Po upływie 20 minut każdy członek grupy przechodzi do innego, nowego stołu. Mogą, ale nie muszą, pozostawić jedną osobę jako "gospodarza stołu" na następną rundę, który wita następną grupę i krótko informuje o tym, co wydarzyło się w poprzedniej rundzie.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda World Café

Podstawowy model World Café:

- 4. Pytania** – każda runda jest poprzedzona pytaniem specjalnie przygotowanym dla konkretnego kontekstu i pożądanego celu World Café. Te same pytania mogą być użyte w kilku rundach.
- 4. Finał** – po zakończeniu pracy w małych grupach (lub pomiędzy rundami, w zależności od potrzeb), poszczególne osoby są proszone o podzielenie się spostrzeżeniami lub innymi wynikami swoich rozmów z resztą dużej grupy. Wyniki te są odzwierciedlane wizualnie na różne sposoby, najczęściej za pomocą zapisu graficznego.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metody heurystyczne

Metody heurystyczne

to takie, które motywują do twórczego myślenia, pobudzają kreatywność i ciekawość poznawczą. Celem jest wyodrębnienie jak największej liczby rozwiązań.

Do tej grupy metod należą m.in.:

- ✓ analiza morfologiczna
- ✓ technika listy pytań
- ✓ technika delficka
- ✓ technika wejść i wyjść
- ✓ burza mózgów



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Analiza morfologiczna

Fritz Zwicky, szwajcarski naukowiec, autor metody **analizy morfologicznej**, który jest znany przede wszystkim ze swoich dokonań w dziedzinie astronomii.

Etapy analizy morfologicznej:

1. Rozpoznanie problemu
2. Analiza problemu
3. Synteza zadania (tablica morfologiczna)



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Analiza morfologiczna

analiza morfologiczna - przykład

UŻYTKOWNIK	PRZEZNACZENIE	ZAŁOŻENIA
emerytka	lepsze zarządzanie czasem	wykonany z ekologicznych materiałów
matka z dwójką dzieci	usprawnienie codziennych czynności	prosty w obsłudze
student	przemieszczanie się z miejsca na miejsce	mieszczący się po złożeniu w kieszeni
zbuntowany nastolatek	kontakt z innymi ludźmi	zasilany bezprzewodowo

Ad. 1 Rozpoznanie problemu

Stworzenie wynalazku, podnoszącego jakość życia

Ad. 2 Analiza problemu

Użytkownik, przeznaczenie, założenia

Ad. 3 Wykonanie tablicy morfologicznej

W powyższym przykładzie jest aż 64 kombinacji (4 x 4 x 4)



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika listy pytań

Technika listy pytań

to technika opisu działania za pomocą odpowiednio uporządkowanego zestawu sugestii naprowadzających w postaci pytań, haseł lub poleceń. Często używana jest nazwa ang. *checklist*, *check-list*.

Listy kontrolne występują w różnych modyfikacjach w zależności od ich przeznaczenia (obszaru zastosowania), rodzaju sugestii naprowadzających, struktury listy, opisu lub oznaczenia wykonania.

Lista kontrolna może być wykazem czynności przygotowanych dla skomplikowanych zadań w celu zapewnienia: odpowiedniej kolejności i niepominięcia żadnego istotnego etapu powstępowania.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika listy pytań

CHECK LIST



CHECK LIST



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda delficka

Metoda delficka

– jej nazwa pochodzi od wyroczni delfickiej, znajdującej się w Delfach w starożytnej Grecji. Należała do świątyni Apolla i była usytuowana w miejscu, w którym wydobywały się tajemnicze opary rozjaśniające umysł.

Metoda delficka została opracowana na początku lat 50. XX wieku w amerykańskiej organizacji badawczej RAND Corporation.

Metoda delficka wymaga wysokiego poziomu zaangażowania uczestników. Jest czasochłonna, pracochłonna, wymagająca.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda delficka

Metoda delficka składa się z kilku etapów:

1. Zdefiniowanie problemu
2. Odpowiedzi ekspertów – odpowiedzi na pytania z podaniem argumentacji
3. Przedstawienie ekspertom zestawień odpowiedzi z argumentami bez ujawnienia autorów
4. Ponowne przekazanie tych samych pytań ekspertom i ponowne odpowiedzi na nie (ewentualna modyfikacja swojej odpowiedzi)
5. Odpowiedzi ekspertów
6. Przedstawienie wszystkim ekspertom odpowiedzi i ponowne odpowiadanie na te same pytania
7. Prezentacja wyników po uzyskaniu consensusu



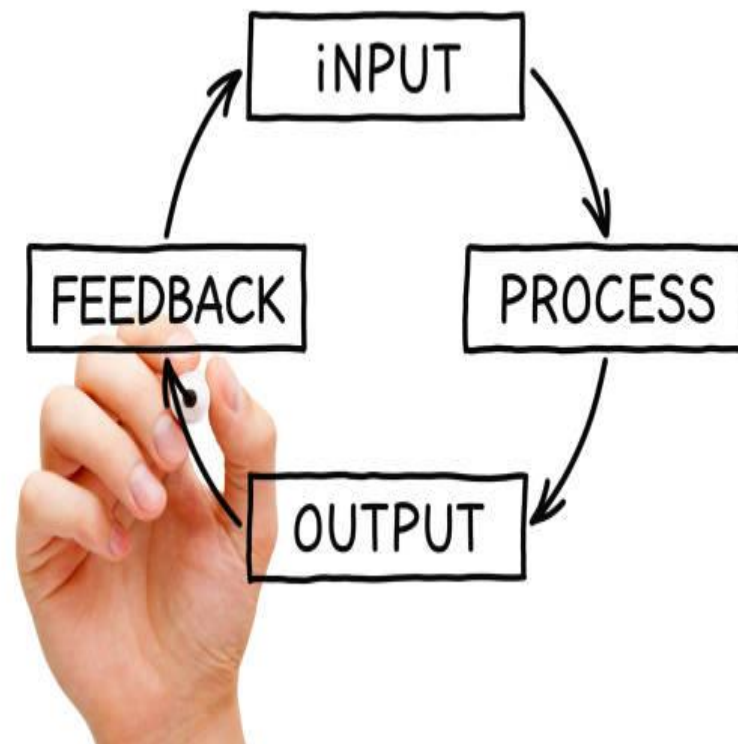
„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Technika wejść i wyjść (Input-Output Scheme)

Input-Output Scheme

– polega na dążeniu do optymalnego rozwiązania poprzez sporządzenie zestawień stanowiących elementy wejścia (składniki) i wyjścia (spodziewane efekty).

Rozwiązania problemu poszukuje się końca – od oczekiwanych i pożądaných efektów. Określa się elementy wejścia, a także ograniczenia jakie mogą towarzyszyć.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda burzy mózgów

Burza mózgów:

1. Faza przygotowawcza

Liczba osób w grupie powinna oscylować wokół 10 osób.

Wśród uczestników wyłania się przewodniczącego, jego pomocnika, 5 członków i 5 gości.

Zakłada się, że 5 członków powinno cechować się dużą fantazją i wyobraźnią, natomiast 5 gości powinna reprezentować wiedzę teoretyczną i praktyczną, bowiem to oni będą oceniać pomysły. Jest to doskonały moment, aby uczniowie poznając temat dyskusji, mogli wcześniej przygotować się, zebrać odpowiednie materiały celem wystąpienia w roli „ekspertów”.

Ważne jest także, aby podczas dyskusji eksperci przekazywali wiedzę pozostałym uczestnikom w sposób jasny i zrozumiały.



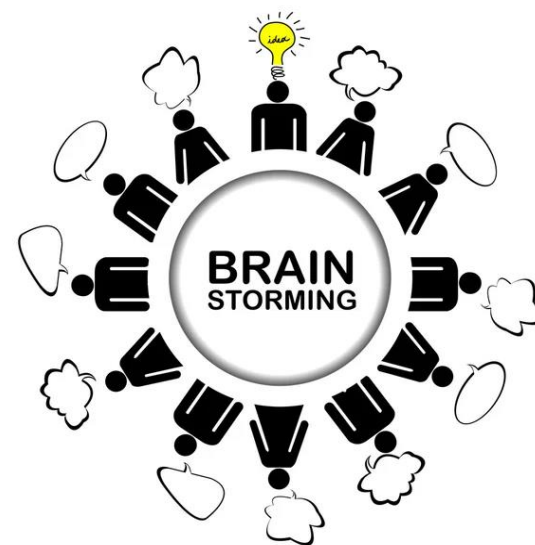
„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda burzy mózgów

Burza mózgów:

2. Faza pomysłowości

Faza pomysłowości, to moment, w którym wszyscy uczestnicy po zapoznaniu się z panującymi regułami przystępują do proponowania rozwiązań. Chęć zgłoszenia pomysłu sygnalizuje się przez podniesienie ręki, a głosu udziela przewodniczący zgodnie z kolejnością zgłoszeń. Ważne jest, aby jednorazowo zgłaszać tylko jedno rozwiązanie – każdy ma mieć prawo do wypowiedzi. Po tej części przekazuje się członkom zapisane pomysły, celem uzupełnienia ich o nowe spostrzeżenia.





„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda burzy mózgów

Burza mózgów:

3. Faza oceniająca

Eksperti proszeni są o dokonanie oceny pomysłów i wybranie ich zdaniem najlepszej opcji.

W tym miejscu doradca czuwa nad poprawnością wykonania zadania.

Zanim rozpocznie się właściwa część burzy mózgów doradca powinien ustalić z grupą zasady współdziałania:

- ✓ Żaden pomysł nie jest krytykowany
- ✓ Każdy pomysł jest ważny
- ✓ Zależy nam na jak największej liczbie rozwiązań i pomysłów
- ✓ Należy modyfikować pomysły innych
- ✓ Zapisujemy wszystkie pomysły w jednym widocznym miejscu



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Metoda burzy mózgów – Metoda 6-3-5

Metoda 6-3-5

Odmianą burzy mózgów jest metoda 6-3-5.

Różnica pomiędzy wersją klasyczną a tą metodą polega na tym, że pomysły zapisywane są na specjalnych formularzach.

W części dzielenia się swoimi pomysłami, każdy z uczestników (łącznie jest ich 6), zapisuje na formularzu 3 pomysły. Ma na to 5 minut. Po upływie tego czasu każdy przekazuje swój formularz osobie siedzącej obok. Zadaniem jej jest modyfikacja, rozwinięcie otrzymanych pomysłów. Oznacza to, że każdy członek podaje bądź rozwija łącznie 18 pomysłów.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Ćwiczenie 5 – Metody i techniki pracy grupowej

Proszę o przyporządkowanie do niżej wymienionych problemów omawianych przez uczestników następujących metod pracy grupowej:

Aktywne starzenie się

Przeciwdziałanie konfliktom społecznym

Planowanie przestrzenne

Ochrona środowiska naturalnego

Wykreowanie nowego produktu

Opracowanie nowej metody sprawozdawczości

1. **World Café**
2. **Open Space**
3. **Burza mózgów**



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Usprawnienie pracy grupowej

W celu zwiększenia produktywności grupy prowadzący podejmuje stosowne działania:

- ✓ stosowanie informacji zwrotnych
- ✓ orientacja na problem („drążenie”)
- ✓ przyjmowanie tymczasowych założeń („a co jeśli?” – refleksje w stosunku do problemu)
- ✓ upowszechnienie wątpliwości lub uwag poszczególnych osób całej grupie (wymiana informacji prowadzi do poszerzenia pola danych)
- ✓ wsparcie jednostki lub podgrupy (poprzez pochwałę)
- ✓ reorganizacja w sytuacjach trudności i konfliktów: rozładowane przez zmianę tematu; wprowadzenie języka grupy; ustanawianie granic działania (czasowych, językowych itp.)

Odwiedź portal KSOW – <https://ksow.pl>

Zostań partnerem Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich

